**Curriculum vitae**

**Bachir RIDOUH**

Cite 105 LOGEMENTS N° 65 / SMIAA BENI MESSOUSS- Alger/ Algérie

T : 0550 30 98 18 / 0659 20 00 76

E : bachir.ridouh@gmail.com

**Parcours Professionnel :**

* **GROUPE INDUSTRIEL GOUMIDI / Directeur Marketing 04/ 2019 \_ àce jour**
* Définir la politique marketing et la stratégie à mettre en place
* Déterminer les moyens commerciaux et stratégiques à mettre en place
* Mettre en œuvre la stratégie d’approche marché-produit
* Elaborer un plan marketing
* Analyser la concurrence et le potentiel des différents circuits de distribution
* Développer les gammes de produits
* Faire de la vieille technologique et de l’étude concurrentielle
* Trouver des opportunités à exploiter
* Gérer le budget
* **COLGATE PALMOLIVE / Customer Development Leader 09/ 2016 \_ 11/ 2018**
* Définition et mise en œuvre des plans d'action afin de garantir la réalisation des objectifs (Leadership dans les opérations, les ventes et le développement des affaires).
* Gérer le client pour atteindre les objectifs de vente et les indicateurs de performance rentables.
* Conduire le processus de sélection des distributeurs, négocier et conclure les contrats commerciaux.
* Influencer et guider les distributeurs pour atteindre leurs objectifs.
* L’élaboration et la gestion du budget annuel.
* Veilleet analyser du marché et de la concurrence.
* **COLGATE PALMOLIVE / Key Account Manager** **07/2014 \_ 09/2016**
* La gestion et le développement d’un portefeuille client (B to B).
* L’Elaboration d’une stratégie de vente spécifique à chaque grand compte.
* L’Analyses de marché et de la concurrence (veille concurrentielle, benchmark).
* La coordination entre les différents intervenants (techniques, marketing, juridiques, supplychain, opérations, finance, force de vente.).
* L’établissement et la gestion d’un budget de vente (maîtrise des marges et optimisation de la rentabilité des contrats remportés).
* L’élaboration, l’analyse et le suivi des KPIs.
* **COLGATE PALMOLIVE / In Store Activation Manager 03/2013 \_ 07/2014**
* La gestion des projets et de la coordination inter-fonctionnelle des Promotions, du renforcement des actions et le suivi des 5P.
* La Mise à jour du catalogue et de la communication, planning des promotions des consommateurs et suivi de la concurrence.
* La Coordination des commandes avec le clients et l’anticipation, la coordination, et résolution des problèmes d’approvisionnement.
* L’analyse des données et Rapports.
* **EGTRK**/ **Responsable Commercial** **01 /2012 \_12/2012**
* La mise en place et le suivi de la stratégie commerciale de l’entreprise.
* La prospection commerciale et l’étude des projets potentiels.
* La négociation des contrats.
* Le suivi commercial des projets en cours de réalisation.
* **SAWT NET** /**Sales Manager** **12/2006 \_11/ 2009**

Chargé du développement et du suivi commercial :

* Élaboration des business plan et stratégie Commerciale.
* Chargé des négociations commerciales et financières.
* Mise en place des processus de contrôle des remontées des informations des études qualitatives et quantitatives.
* Chargée de l’introduction de partenaires étrangers sur le marché Algérien. Principaux clients représentés : SAGEM DEFENCE SECURITE – VECTRONIX - TSI

Chargé de la mise en place, réalisation et du suivi des projets :

* Manager les projets depuis leur conception jusqu'à leur réalisation finale (livraison définitive)
* Suivi des équipes, définition et répartition des tâches
* **Responsable du Management de la Qualité.** **01/2008 \_ 11/2009**
* Chargé de l’élaboration et de la mise en place du système de management de qualité ISO9001 (Manuel qualité, Procédures, processus)
* Chargé du suivi et du respect de la norme ISO9001 au sein de l’entreprise.
* Chargé de l’exécution des audits internes.

**Formations professionnels :**

* Octobre 2008 : Formation aux normes ISO 9000.
* Mai 2009 : Formation portant sur l’audit et les outils qualité
* Janvier 2010 à Octobre 2011 : séjour linguistique à Londres « English Studio Language Center »

**Formation universitaire :**

* Juin 2002 : Baccalauréat de l’enseignement scientifique et technique, Académie d’Alger.
* Juillet 2006 : Diplôme de l’Institut National de Commerce Option : Etudes et Recherches Commerciales.

Thème du mémoire de fin d’études : L’application du management de qualité dans la réalisation d’un projet

**Autres qualifications :**

* Maîtrise des outils bureautiques sous environnement Windows ;
* Parfaite maîtrise du Français et de l’arabe,
* Bonne maitrise de l’anglais
* Sens de la négociation commerciale
* Capacités de management d’équipe
* Esprit pratique, d’initiative, sens de la communication ;
* Parfaites dispositions à s’intégrer dans un groupe.